

I Encontro Nacional de Exportadores

PRONUNCIAMENTO DO MPCG JOÃO PAULO DOS REIS
VELLOSO — 27 NOV 72

Com 900 participantes, o I Encontro Nacional de Exportadores foi prova da vitalidade da Associação de Exportadores Brasileiros e da mobilização nacional para a conquista de mercados no exterior.

A recente evolução econômica do País contém dois fatos expressivos. Primeiro, a simultaneidade de muito altas taxas de crescimento do PIB e das exportações, indicando tanto a consistência de expansão do mercado interno e aceleração das exportações, como o fato de que a atividade de exportação, em boa medida, já é procurada pela sua própria rentabilidade — dando origem a investimentos voltados para a exportação — e não apenas como compensação para as insuficiências da demanda interna.

Segundo, em novos setores e produtos industriais, frequentemente a decisão de realizar projetos já considera, desde o início,

tanto o mercado interno como o externo. Isso significa que o processo de substituição de importações passa a ter seqüência sem as limitações e distorções que caracterizaram o período do pós-guerra, ou seja, com efetivo poder de competição e sem custos sociais muito pesados.

No quadriênio 1969/1972, as exportações brasileiras aumentaram de cerca de 65%, com estimativa preliminar para 1972 de uma receita total de US\$ 3,7 a US\$ 3,8 bilhões.

O Brasil alcança este ano um nível de comércio exterior entre US\$ 7,5 e US\$ 8 bilhões — o mais alto do grupo dos 77, ou seja, do mundo subdesenvolvido. O País alcançou o seu primeiro bilhão de dólares de exportação em 1947 (US\$ 1.150 milhões); o segundo bilhão em 1969 (US\$ 2.310 milhões); o terceiro no início do corrente ano; o quarto, ainda no primeiro semestre de 1973 e, pro-

vavelmente, o quinto bilhão no início de 1974.

A estratégia de exportações que o Brasil vem realizando — Governo e empresários, solidariamente — compreende os seguintes pontos básicos:

1) Atuação acelerada em áreas prioritárias, destacando-se os seguintes mercados (com os totais exportados em 1971, em US\$ milhões)

Mercado Comum Europeu (ampliado, incluindo Reino Unido, Suécia e Dinamarca)	US\$ 1.010
Estados Unidos	US\$ 760
ALALC	US\$ 360
Japão	US\$ 160

Novos mercados: África, China, Países do Leste Europeu.

No triênio 1969/1971, nossas exportações para tais mercados cresceram com grande dinamismo (exceto em relação ao COMECON): anualmente, 17% para o MCE, 23% para a ALALC e 39% para o Japão. A taxa de crescimento das exportações para os Estados Unidos (6% no referido período) poderá experimentar grande impulso com a política atual do Itamarati, de agir diretamente em relação à Costa Oeste (com base na Califórnia), ao Meio-Oeste (base em Chicago) e ao Sul, complementarmente ao esforço que vinha sendo feito através da Costa Leste.

2) Na área dos manufaturados, que este ano assumem a

liderança quantitativa das exportações e que, se atingida a meta de US\$ 1,5 bilhão, em 1973 estarão na ordem do valor total de nossas exportações antes da Revolução, vai-se tornando significativa a participação de produtos de maior refinamento tecnológico, ao lado das manufaturas tradicionais: equipamentos eletrônicos, máquinas rodoviárias, equipamentos agrícolas, máquinas-ferramenta, componentes sofisticados de bens de capital e bens de consumo duráveis. O programa de exportação de navios é da ordem de US\$ 100 milhões por ano, nos próximos anos. Aviões e computadores de grande porte estarão, em breve, trazendo sua contribuição à receita de exportações.

Não esquecer, nesse particular que a "Brasil Export 72", no campo de equipamentos pesados, impressionou também a nós, brasileiros, e não apenas aos visitantes da América Latina, Europa, Estados Unidos e Japão.

A necessidade de colocar produtos manufaturados de maior refinamento tecnológico na pauta de exportações tem levado o Governo a adotar medidas no sentido de estimular empreendimentos que já tragam consigo o mercado no exterior; e projetos integrados, concebidos especialmente para a exportação, frequentemente em escala de dimensão internacional.

Em 1972, importantes medidas vieram reforçar o instrumental de incentivos à exportação de

manufaturados: Decreto-lei 1.219 (Programas Especiais de Exportação), Decreto-lei 1.236 (Importação de Conjuntos Industriais completos), Decreto 70.983 (Planos Específicos de Exportação das Indústrias Automotivas e de Tratores), Decreto-lei 1.189 (Isenção de Impostos para empresas produtoras de manufaturados para exportação).

3) No tocante à categoria "Minérios/Produtos Agrícolas Não-Tradicionalis", que em 1974/1975 já estará nos US\$ 800 milhões, implantou-se, de um lado, o programa de "Corredores de Exportação" — que viabiliza a realização de contratos de longo prazo — e aprovou-se, de outro lado, programa de incentivos fiscais à exportação de minerais abundantes, através do Decreto-lei 1.240/72.

Os novos programas ligados à integração nacional — PIN, PROTERRA, PROVALE, PRODOESTE — podem dar dimensões novas à exportação de produtos agrícolas, pecuárias e agroindustriais, efetivando o potencial brasileiro de grande exportador mundial de alimentos e, em particular, de carne e outros produtos de origem animal.

4) Orientação definida de evitar o imediatismo exportador, seja no sentido de evitar incentivos que ponham em risco o objetivo de consolidação do parque industrial brasileiro, seja no de estimular atividades exportadoras que não tenham competitividade.

No campo dos instrumentos de ação, para consecução dos objetivos em relação às exportações, é reconhecida a eficácia do sistema de incentivos fiscais já montado, sem embargo das dificuldades transitórias que, progressivamente, serão eliminadas, com relação a este ou aquele ponto específico (exemplo: créditos de ICM). Na área de financiamento, além do mecanismo básico constituído pelo FINEX, bancos privados brasileiros e mesmo bancos privados estrangeiros têm, mais recentemente, passado a interessar-se pelo financiamento do comércio exterior brasileiro, além da contribuição dada pelo EUROBRAZ.

Novas estruturas de apoio — como os entrepostos comerciais no exterior e os armazéns alfandegados, sendo de assinalar a próxima criação da empresa de entrepostos — já estão autorizadas pela legislação existente. Como já sabemos, acaba de ser assinado o decreto-lei relativo às "trading companies".

Atenção particular deve merecer a rede de apoio no exterior à ação do empresariado, para fortalecê-la em todas as etapas do esforço a ser realizado, sistematicamente, como sejam:

1) As exposições industriais (e feiras), dentro do programa consideravelmente ampliado que o Itamarati deverá implementar.

2) A promoção de Missões Empresariais, a exemplo das que a AEB levou, com êxito, a Lon-

dres e Caracas, e da que deverá ser levada à Costa Oeste dos Estados Unidos, em 1973.

3) A presença direta das empresas no exterior, através de representações e filiais, ou, se necessário, de associações com grupos no exterior.

4) A renovação de tecnologia e a pesquisa sistemática de mercados, seja para identificar oportunidades de vendas, seja para a realização de um "marketing" eficiente. O produto a ser vendido, principalmente em mercados de alto nível de renda, deve obedecer a requisitos rigorosos de qualidade e adaptação ao gosto e condições locais. Exportação de

manufaturados, num mundo altamente competitivo como o atual, exige estruturas sólidas de produção, inclusive com esforço próprio de "engineering" e desenho industrial, e mecanismos realmente eficazes de "marketing".

É relevante, em todo esse programa, o papel da Associação de Exportadores Brasileiros, que, fortalecendo progressivamente a sua estrutura técnica e evitando burocratizar-se, será realmente o instrumento auxiliar de empresários e Governo, no esforço conjunto de execução das tarefas prioritárias que o Brasil pretende efetivar, na expansão de mercados no exterior.

Podemos comprar o tempo de um homem;
podemos comprar sua presença física
em um determinado lugar; podemos mesmo
dele comprar músculos/hora.

Mas, não podemos comprar sua lealdade;
não podemos comprar seu entusiasmo;
não podemos comprar sua dedicação.
Temos que conquistar estas coisas.